

Rec'd PCT/PTO 23 MAR 2005
PCT/KR 03/01969
RO/KR 26.09.2003

REC'D 15 OCT 2003

WIPO PCT



별첨 사본은 아래 출원의 원본과 동일함을 증명함.

This is to certify that the following application annexed hereto is a true copy from the records of the Korean Intellectual Property Office.

출원 번호 : 10-2002-0058360
Application Number

PRIORITY DOCUMENT
SUBMITTED OR TRANSMITTED IN
COMPLIANCE WITH
RULE 17.1(a) OR (b)

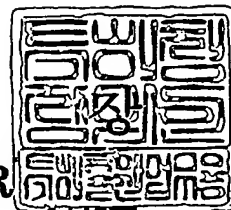
출원 년 월 일 : 2002년 09월 26일
Date of Application SEP 26, 2002

출원인 : 신용균
Applicant(s) SIN YONG GYUN



2003 년 09 월 26 일

특 허 청
COMMISSIONER



Best Available Copy

【서지사항】

【서류명】	특허출원서
【권리구분】	특허
【수신처】	특허청장
【제출일자】	2002.09.26
【발명의 명칭】	할인 / 사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비즈니스모델
【발명의 영문명칭】	BUSINESS METHOD FOR A JOIN ADVERTISEMENT OF A MEMBER STORE USING A DICOUNTING AND THANKS COUPON AND A LOTTERY TICKET
【출원인】	
【명칭】	(주)위기관리지원연구소
【출원인코드】	1-2001-023390-9
【대리인】	
【성명】	류완수
【대리인코드】	9-2000-000135-1
【포괄위임등록번호】	2001-032921-9
【대리인】	
【성명】	재갈혁
【대리인코드】	9-1999-000224-5
【포괄위임등록번호】	2001-032925-8
【대리인】	
【성명】	이광복
【대리인코드】	9-2000-000137-3
【포괄위임등록번호】	2001-032922-6
【대리인】	
【성명】	조진수
【대리인코드】	9-2000-000138-0
【포괄위임등록번호】	2001-032924-1
【발명자】	
【성명】	신용균
【출원인코드】	4-2000-005467-8

【취지】

특허법 제42조의 규정에 의하여 위와 같이 출원합니다. 대리인
류완수 (인) 대리인
제갈혁 (인) 대리인
이광복 (인) 대리인
조진수 (인)

【수수료】

【기본출원료】	17	면	29,000	원
---------	----	---	--------	---

【가산출원료】 0 면 0 원

【우선권주장료】 0 건 0 원

【심사청구료】 0 항 0 원

【합계】 29,000 원

【첨부서류】

1. 요약서·명세서(도면)_1통

【요약서】

【요약】

본 발명은 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비즈니스모델에 관한 것이다. 본 발명은, (a)가맹업자를 관리하는 중앙사업자의 홍보센터에서 일괄하여 발행된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 각 가맹업자에게 배포하는 단계; (b)상기 가맹업자에게 배포된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소정의 일반 고객에게 무상으로 배포하는 단계; (c)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 최종적으로 배포받은 일반 고객은 복권추첨일자까지 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 보관하면서 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재되어 있는 홍보내용을 이용하게 하는 단계; 및 (d)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재된 복권번호에 대한 소정의 추첨절차를 진행하여 최종 당첨번호를 결정하고, 해당 당첨번호가 기재된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소지한 당첨 고객에게 소정의 사은행사를 시행하는 단계;를 포함하여 진행하는 것을 특징으로 한다.

본 발명에 따르면, 개별사업자 단위의 중복되고 소모적인 홍보를 지양하고, 홍보효과를 극대화시킬 수 있는 관심제고형 홍보매체를 제공함으로써 관련 산업의 활성화에 기여할 수 있다.

【대표도】

도 1

【색인어】

복권, 연합홍보, 추첨, 홍보매체, 가맹점, 사은행사

【명세서】

【발명의 명칭】

할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비지니스모델{BUSINESS METHOD FOR A JOIN ADVERTISEMENT OF A MEMBER STORE USING A DICOUNTING AND THANKS COUPON AND A LOTTTERY TICKET}

【도면의 간단한 설명】

도 1은 본원발명에 따른 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비지니스모델의 시스템 구축도의 일 실시예이다.

도 2는 본원발명에 따른 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비지니스모델의 시스템 구축도의 다른 실시예이다.

<<도면의 주요부분에 대한 설명>>

110:네트워크, 120:중앙사업자, 130:가맹사업자, 140:일반고객

210:네트워크망, 220:중앙사업자, 230:가맹사업자단말, 240:일반고객단말

【발명의 상세한 설명】

【발명의 목적】

【발명이 속하는 기술분야 및 그 분야의 종래기술】

<6> 본 발명은 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비지니스모델에 관한 것으로서, 보다 상세하게는 연합네트워크 시스템으로 중앙사업자에 연결된 각 가맹사업자의 사업내용에 대해 중앙사업자에 의해 제공되는

할인/사은권 및 복권형 홍보매체 및 이를 이용한 고객사은행사를 통해서 연합홍보효과를 낼 수 있는 연합홍보용 비즈니스모델에 관한 것이다.

<7> 종래에, 개별사업자나, 프랜차이즈계약에 의해 본부와 가맹점으로 체결된 사업자들이 자신의 사업상의 홍보를 위해 각종 매체, 예컨대 화장지, 간이 부채, 스티커, 사탕, 라이터, 책받침, 달력, 각종 문구류 및 팜플렛 등의 여러 매체를 통해 고객에게 무상으로 제공하는 방법을 택하고 있으나, 이러한 홍보수단이 가져다주는 효과는 잠시 잠깐의 관심 유발을 가져오는 것에 그칠뿐 지속적인 관심유지나 사업상의 반복적이며 지속적인 거래관계를 형성시킬 수 있는 유발요인으로까지 확대되지 못하는 단점이 있는 등 수요자에게 단속적이며 일시적인 관심제고에만 그 효과가 한정되고 있는 문제점이 내재되어 있다. 따라서, 개별사업자들은 자신의 경제적 이익을 달성하기 위한 목적으로 개별적인 홍보활동을 종래의 여러 수단을 병행하거나 선택적으로 채용하여 일정 주기를 가지고, 빈번하게 반복된 홍보를 행하고 있다.

<8> 그러나, 이러한 홍보를 위해 투여되는 시간이나 기타 소요 경비 등을 고려한다면, 이러한 단발적인 사업자 위주의 홍보방법은 경제적으로 유용한 수단이 되지 못하고 있는 것이 현실이다. 더구나, 체인사업이 활성화되고 있는 현재의 거래업계의 관행을 고려한다면, 개별사업자 단위의 홍보활동만을 전제로 해서는 체인가맹점을 확보하는 것이 어렵고, 중앙에서 일괄하여 홍보를 대행해주는 형태로 진행됨으로써, 다수의 가맹업자들에 대해 개별적인 홍보보다는 다수의 지역에 산재한 가맹사업자들에 대한 동시 다발적인 홍보시스템을 개발해놓지 않은 상태에서는 체인사업이 활성화되는데에는 다소 한계가 노출될 수 있는 문제도 내재되어 있다.

<9> 이러한 종래의 사업홍보와 관련된 내재된 문제점을 해결하기 위해 중앙사업자의 주도에 의해 동시 다발적으로 이루어지며, 그 효과가 배가될 수 있는 홍보방법에 대한 창출이 요구되고 있으며, 또한 나날이 발전하고 있는 정보통신기술과의 접목을 통해, 장소나 시간적 한계를

극복할 수 있는 새로운 유형의 연합홍보시스템의 제안이 절실히 요구되고 있는 것이 현실이다.

【발명이 이루고자 하는 기술적 과제】

- <10> 전술한 종래의 문제점에 기초하여 본 발명이 이루고자 하는 기술적 과제는, 홍보를 전담하는 중앙사업자의 집중적인 홍보효과를 극대화할 수 있는 새로운 유형의 사업방법을 제안하는 것에 있으며, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델을 제공함에 본 발명의 목적을 찾을 수 있다.

【발명의 구성 및 작용】

- <11> 본 발명이 이루고자 하는 기술적 과제의 달성을 위한, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델은, (a)가맹업자를 관리하는 중앙사업자의 홍보센터에서 일괄하여 발행된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 각 가맹업자에게 배포하는 단계; (b)상기 가맹업자에게 배포된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소정의 일반 고객에게 무상으로 배포하는 단계; (c)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 최종적으로 배포받은 일반 고객은 복권추첨일자까지 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 보관하면서 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재되어 있는 홍보내용을 이용하게 하는 단계; 및 (d)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재된 복권번호에 대한 소정의 추첨절차를 진행하여 최종 당첨번호를 결정하고, 해당 당첨번호가 기재된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소지한 당첨 고객에게 소정의 사은행사를 시행하는 단계;를 포함하여 진행하는 것을 특징으로 한다.

- 12> 이때, 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체는 소정의 복권번호와 다수의 가맹사업자의 사업내용 및 이들 사업장 연락처가 기입되어 있는 것이면 바람직하다.
- 13> 한편, 본 발명이 해결하고자 하는 기술적 과제를 달성하기 위한 다른 측면으로, 통신네트워크를 통해 각 가맹사업자 단말기에 연결되어 있는 중앙사업자 서버에는, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 복권번호를 인자하기 위한 복권발행시스템을 구비하고, 상기 복권발행시스템에 의해 발행된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 각 가맹사업자 단위에서 배포하며, 복권 추첨결과 및 그에 따른 사은행사가 중앙사업자 또는 각 가맹사업자 단위에서 이루어질 수 있도록 하기 위한 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델을 진행함에 있어서, 상기 복권발행시스템은, 각 가맹사업자 단말기를 통해 입력된 통신네트워크를 통해 할인/사은권 및 복권형 홍보매체의 발행요구를 자동으로 접수하는 복권번호발행요구자동접수부와, 상기 복권번호발행요구에 대한 자동 접수와 동시에 실시간으로 일대일 매칭에 의하여 복권번호용 난수를 발생시키는 복권번호용 난수발생부와, 상기 발생된 복권번호용 난수를 추첨용복권번호데이터베이스 저장한 후, 상기 복권번호발행을 요청한 가맹사업자 단말기에 전송하는 복권번호전송부, 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기입된 복권번호 중 임의로 선택된 복권번호에 대한 당첨여부에 대한 결과를 자동으로 확인시켜주는 복권당첨판독부를 포함하며, 상기 가맹사업자 단말기는 상기 복권번호전송기로부터 전송된 발행번호를 수신한 후, 복권번호기입부가 공란상태로 남아있으면서 인자대기상태에 있는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 상기 수신된 복권발행번호를 인자하는 복권번호출력부가 연동되도록 구비되어 있으며, 상기 복권번호출력부를 통해 발행된 복권번호가 인자된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체가 일반고객에게 배포되면, 일반고객은 가맹사업자 단말기 또는 임의의 네

트위크 단말기를 통해 중앙사업자 서버에 접속하여 상기 복권당첨판독부를 이용하여 자신에게 배포된 복권번호의 당첨여부를 확인할 수 있도록 시스템 구성하는 것을 특징으로 한다.

- <14> 이와 달리, 통신사업자의 중앙서버에 의해 자동제어될 수 있는 디렉토리 구조의 전화번호시스템을 구축한 후, 이용자의 통신용 단말기 내의 정보저장부에 실시간으로 전송시킨 후, 이용자가 이용하고자 하는 상품이나 서비스를 기준으로 가맹사업자의 전화번호를 디렉토리 구조로 데이터베이스화하여 저장시킨 후, 이용자가 소정 상품이나 서비스제공을 받기 위하여 이용자의 통신용 단말기내의 저장된 상기 디렉토리 구조로 저장된 데이터베이스를 검색하여 통신 접속을 요청하면, 상기 통신사업자의 중앙서버에 의해 미리 저장된 가맹점업소의 통신용 단말기로 자동으로 연결되도록 함으로써, 가맹사업자별 개별홍보없이도, 가맹사업자에 대한 일괄 홍보 및 사업영위를 중앙에서 조절할 수 있는 통신망 시스템을 구축하여 수행할 수도 있다.
- <15> 그리고, 본 발명이 제공하는 비즈니스 모델은 컴퓨터로 읽을 수 있는 기록 매체에 저장될 수 있다. 이러한 기록매체는 컴퓨터 시스템에 의하여 읽혀질 수 있도록 프로그램 및 데이터가 저장되는 모든 종류의 기록매체를 포함한다. 그 예로는, 롬(Read Only Memory), 램(Random Access Memory), CD(Compact Disk)-Rom, DVD(Digital Video Disk)-Rom, 자기 테이프, 플로피 디스크, 광데이터 저장장치등이 있으며, 또한 캐리어 웨이브(예를 들면, 인터넷을 통한 전송)의 형태로 구현되는 것도 포함된다. 또한, 이러한 기록매체는 네트워크로 연결된 컴퓨터 시스템에 분산되어, 분산 방식으로 컴퓨터가 읽을 수 있는 코드가 저장되고 실행될 수 있다.
- <16> 이하, 본 발명을 구체적으로 설명하기 위해 실시예를 들어 설명하고, 발명에 대한 이해를 돕기 위해 첨부도면을 참조하여 상세하게 설명하기로 한다. 그러나, 본 발명에 따른 실시예들은 여러 가지 다른 형태로 변형될 수 있으며, 본 발명의 범위가 아래에서 상술하는 실시예들

에 한정되는 것으로 해석되어지지 않아야 한다. 본 발명의 실시예들은 당 업계에서 평균적인 지식을 가진 자에게 본 발명을 보다 완전하게 설명하기 위해서 제공되어지는 것이다.

도 1은 본원발명에 따른 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비즈니스모델의 시스템 구축도의 일 실시예이다.

도 1에 따르면, 네트워크망(110)으로 중앙사업자(120)와 가맹업자(130)가 사업 및 사업
홍보에 관한 연합망을 구축하고, 이들 사업의 영위와 관련된 일반고객(140)에 대해 사업 및 사
업홍보를 수행함에 있어서, 일반고객(140)의 이들 사업자(120 및 130)들의 영위 사업에 대한
관심제고를 유발하기 위한 목적으로 발행하는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한
사은행사의 흐름이 도시되어 있음을 확인할 수 있다. 먼저, 중앙사업자(120)의 주도하여 할인/
사은권 및 복권형 홍보매체를 가맹업자(130)에게 발행하여 배포하면, 이들 가맹업자(130)는 자
신의 사업장과 관련하여 현재의 고객 및 잠재고객에 대한 사업과 관련된 홍보내용이 수록된 상
기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 무료로 배포하도록 한다. 상기 할인/사은권 및 복권형
홍보매체를 제작하고 배포하기 위해 소요되는 물적, 인적 비용에 대해서는 중앙사업자와 개별
가맹업자간의 일정한 약정을 통하여 합리적인 선에서 안분하도록 하되, 일반 고객에게는 무료
로 배포하는 것을 원칙으로 한다. 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에는 자기 사업장과 관
련된 전화번호나 사업내용만을 기재하는 것이 아니라, 동종업은 물론 일반 고객에게 일상적으
로 필요시되는 각종 사업체에 대한 대표전화번호 등의 사업홍보를 위한 홍보내용기재부와 복권
번호가 기입되는 복권번호기재부로 분리되도록 한다. 이러한 할인/사은권 및 복권형 홍보매체
는 그 형태와 재질 등에는 특별한 제한을 둘 필요가 없으나, 복권추첨기일까지의 잔여기간이
장기일 경우까지 고려하고, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재되어 있는 홍보내용의 빈번
한 이용으로 인한 훼손 등의 염려가 없을 정도의 품목이면 대상물의 제한은 의미없다 할 것이

다. 다만, 현재 시판되고 있는 각종 복권에 대해 인식하고 있는 일반고객의 호기심 정도나 당첨에 대한 기대감 등과 너무 많은 격차가 나지 않도록 하기 위해 그 외형이나 재료 등에 대해서는 가능한한 종래의 할인/사은권 및 복권형태를 갖도록 하는 것도 바람직할 것이다. 그러나, 이는 사업자의 선택의 문제일 뿐 실생활에 유용될 수 있는 생활용품에 홍보내용과 복권번호를 기재하는 방법으로도 홍보효과는 충분히 달성할 수 있다. 더구나, 스티커 형태로 복권을 발행하고 배포한 후, 그 탈부착이 용이하게 이루어질 수 있는 방법으로도 변형될 수 있음도 본 발명의 범주에 속한다 할 것이다. 특히, 본 발명을 통한 연합홍보시스템은 체인점사업과 같이, 중앙사업자의 일관된 홍보효과가 가맹사업자들에게 직접적으로 발생할 수 있는 사업시스템에 유용하며, 현재 일반화되고 있는 대표전화시스템에 의한 통합주문처리 후, 지근거리 가맹업소를 통한 상품이나 서비스를 제공하도록 하는 사업시스템에 결합되면 그 효과가 배가될 수 있음을 자명하다 할 것이다.

<19> 이하에서는 도 1을 참조하면서, 구체적으로 네트워크망(110)을 통해 이루어진 복권발행과 그 당첨까지의 경과를 흐름단계별(S10 내지 S14a,b)로 살펴보기로 한다. 중앙사업자(120)와 가맹사업자(130) 간에 결정된 소정의 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 중앙사업자(120)가 제작하여 가맹사업자(130)에게 일차적으로 배포하면(S10), 각 가맹사업자는 자신의 고객확보를 위한 홍보수단으로 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 자신의 사업장을 방문(S11) 이용하는 일반고객(140)에게 이용정도나 홍보목적에 따라 임의적으로 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 배포한다(S12). 이때, 일반고객(140)이 반드시 가맹사업자(130)를 방문하는 형태에만 그 배포방식이 한정되는 것은 아니며, 경우에 따라서는 가맹사업자(130)가 일반고

객(140)을 방문하여 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체가 배포되는 경우도 포함될 수 있다(미도시). 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체가 일반고객(140)에게 최종적으로 배포되면, 일반고객(140)은 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기입되어 있는 복권번호에 대한 당첨여부를 복권추첨일자 이후에 가맹사업자(130)나 중앙사업자(120)에 확인받은 후(S13a,b), 그 당첨여부를 확인해준 가맹사업자(130)나 중앙사업자(120) 당첨된 복권을 제시한 자에게 미리 약정한 사은행사를 실행하는 단계(S14a,b)로 진행된다.

<20> 도 2는 본원발명에 따른 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 이를 이용한 고객사은행사를 통한 가맹사업자에 대한 연합홍보용 비즈니스모델의 시스템 구축도의 다른 실시예이다.

<21> 상기 도 2에 도시된 바에 따르면, 통신네트워크망(210)을 통해 중앙사업자서버(220), 가맹사업자단말(230) 및 일반고객단말(240)이 접속될 수 있는 유무선 정보통신환경하에서 본 발명에 따른 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 활용한 연합홍보시스템이 구축되어 있음을 확인할 수 있다. 중앙사업자서버(220)에는 가맹사업자나 일반고객에 대한 개별정보는 물론, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체 발행과 그 당첨 등에 관한 정보가 저장되어 있는 대용량의 데이터베이스(221)가 연동되도록 구축되어 있으며, 특별히 할인/사은권 및 복권형 홍보매체와 관련하여, 복권발행요구자동접수부(222), 복권번호용난수발생기(224), 복권번호전송부(226) 및 복권당첨여부판독부(228)로 이루어진 내부 시스템이 구축되어 있으며, 가맹사업자단말(230)에는 복권번호출력부(242)가 연동되도록 시스템이 구축되어 있다.

<22> 상기 복권발행요구자동접수부(222)는 일반고객(240)에게 최종적으로 배포하기 위해서는 복권번호기입부가 공란으로 남아있는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 소정의 복권번호를 인자하여야 하기 때문에, 가맹사업자 단말(230)을 통해 할인/사은권 및 복권형 홍보매체의 복권번호 발행을 요청하는 정보가 입력되면 이를 접수처리하는 역할을 수행한다. 상기 복권번호용

난수발생부(224)에서는 상기 복권발행요구자등록부(222)에서 접수된 복권번호발행요구에 대응하여, 기 발행한 복권번호를 제외한 임의의 번호를 난수로서 발생시키며 그 중 선택된 소정의 난수를 복권번호로 부여하도록 한다. 이후, 복권번호전송부(226)는, 상기 발생된 복권번호용 난수를 추첨용복권번호데이터베이스 저장한 후, 상기 복권번호발행을 요청한 가맹사업자 단말기에 전송하는 기능을 담당한다. 한편, 복권당첨판독부(228)에서는 복권번호가 기입된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 일반고객에게 최종 배포된 후, 일반고객이 자신의 단말(240) 또는 가맹사업자 단말(230)을 이용하여 중앙사업자서버(220) 접속하여 자신에게 배포된 홍보매체의 기입된 복권번호의 당첨여부를 확인하기 위한 요청을 하는 경우에는 그 당첨여부를 자동으로 판단하여 그 결과를 통보하는 작업을 담당한다.

<23> 한편, 상기 가맹사업자 단말기(230)는 상기 복권번호전송부(226)로부터 전송된 복권발행번호를 수신한 후, 복권번호기입부가 공란상태로 남아있으면서 인자대기상태에 있는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 상기 수신된 복권발행번호를 인자하는 복권번호출력부(242)가 연동되도록 구비되어 있다.

<24> 이상의 시스템은 실시간의 가맹사업자의 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 홍보활동의 성과를 확인할 수 있는 간접자료로 활용할 수 있으며, 난수발생에 의해 부여된 복권번호이므로, 복권발행을 위해 일반고객이 자신의 취향에 적합한 번호로의 대체를 요구하는 실랑이를 피할 수 있는 점도 있다. 그러나, 기술적으로는 반드시 난수가 아니라, 일반고객의 선택번호로 복권번호를 발행하는 것도 충분히 구현할 수 있음은 자명하다 할 것이다.

<25> 한편, 본 발명에 따른 다른 실시예에 관하여 구체적으로 설명하면 다음과 같은 흐름으로 진행할 수 있다. 즉, 먼저 통신사업자의 중앙서버에 의해 자동제어될 수 있는 디렉토리 구조의 전화번호시스템을 구축한다. 이후, 이용자의 통신용 단말기 내의 정보저장부에 실시간으로

전송시키면, 이용자가 자신이 특별히 이용하고자 하는 상품이나 서비스를 기준으로 가맹사업자의 전화번호를 디렉토리 구조로 데이터베이스화하여 저장시킨다. 이후, 상기 저장된 모바일폰 내부 또는 통신사업자의 이용자 관리데이터베이스의 정보를 독출 또는 호출하여, 통신접속을 요청하면, 상기 통신사업자의 중앙서버에 의해 미리 저장된 가맹점업소의 통신용 단말기로 자동으로 연결되도록 함으로써, 가맹사업자별 개별홍보없이도, 가맹사업자에 대한 일괄 홍보 및 사업영위를 중앙에서 조절함으로써, 사업자별 개별홍보를 지양하고, 중앙사업자에 의한 일괄홍보시스템을 구축할 수도 있다.

- <26> 이상에서 설명된 본 발명의 최적 실시예들이 개시되었다. 여기서 특정한 용어들이 사용되었으나, 이는 단지 본 발명을 설명하기 위한 목적에서 사용된 것이지 의미한정이나 특허청구범위에 기재된 본 발명의 범위를 제한하기 위해 사용된 것이 아니다.

【발명의 효과】

- <27> 본 발명에 따르면, 개별사업자마다 행하는 비효율적인 홍보절차를 생략하고 중앙사업자에 의하여 일괄홍보될 수 있도록 하며, 대표전화번호시스템을 채택하고 있는 체인가맹사업의 경우에는 중앙에서 집중적으로 주문을 일괄처리하되, 실질적인 상품이나 서비스는 지역 가맹점에 이루어지도록 하거나, 소정의 상품이나 서비스 제공을 요청하는 경우 자동으로 지역 지근거리의 가맹사업자에게 착신전환되도록 하는 시스템을 부가할 수 있으며, 일반 고객의 홍보매체에 대한 관심제고를 유도함으로써 홍보효과의 극대화를 꾀할 수 있다. 특히 무료 할인/사은권 및 복권형 홍보매체의 보급을 통해 자연스럽게 홍보매체를 통한 사업홍보효과 및 사은행사를 적극적으로 개최하여 충성스런 고객확보에 효율성을 높일 수 있는 장점이 있다.

【특허청구범위】**【청구항 1】**

(a)가맹업자를 관리하는 중앙사업자의 홍보센터에서 일괄하여 발행된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 각 가맹업자에게 배포하는 단계;

(b) 상기 가맹업자에게 배포된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소정의 일반 고객에게 무상으로 배포하는 단계;

(c)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 최종적으로 배포받은 일반 고객은 복권추첨 일자까지 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 보관하면서 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재되어 있는 홍보내용을 이용하게 하는 단계; 및

(d)상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기재된 복권번호에 대한 소정의 추첨절차를 진행하여 최종 당첨번호를 결정하고, 해당 당첨번호가 기재된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 소지한 당첨 고객에게 소정의 사은행사를 시행하는 단계;를 포함하여 진행하는 것을 특징으로 하는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델.

【청구항 2】

제1항에 있어서,

상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체는 소정의 복권번호와 다수의 가맹사업자의 사업내용 및 이들 사업장 연락처가 기입되어 있는 것을 특징으로 하는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델.

【청구항 3】

통신네트워크를 통해 각 가맹사업자 단말기에 연결되어 있는 중앙사업자 서버에는, 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 복권번호를 인자하기 위한 복권발행시스템을 구비하고, 상기 복권발행시스템에 의해 발행된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 각 가맹사업자 단위에서 배포하며, 복권추첨결과 및 그에 따른 사은행사가 중앙사업자 또는 각 가맹사업자 단위에서 이루어질 수 있도록 하기 위한 통신네트워크를 이용한 할인/사은권 및 복권형 홍보매체 발행시스템에 있어서,

상기 복권발행시스템은, 각 가맹사업자 단말기를 통해 입력된 통신네트워크를 통해 할인/사은권 및 복권형 홍보매체의 발행요구를 자동으로 접수하는 복권번호발행요구자동접수부와, 상기 복권번호발행요구에 대한 자동 접수와 동시에 실시간으로 일대일 매칭에 의하여 복권번호용 난수를 발생시키는 복권번호용 난수발생부와, 상기 발생된 복권번호용 난수를 추첨용복권번호데이터베이스 저장한 후, 상기 복권번호발행을 요청한 가맹사업자 단말기에 전송하는 복권번호전송부, 상기 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 기입된 복권번호 중 임의로 선택된 복권번호에 대한 당첨여부에 대한 결과를 자동으로 확인시켜주는 복권당첨판독부를 포함하며,

상기 가맹사업자 단말기는 상기 복권번호전송부로부터 전송된 발행번호를 수신한 후, 복권번호기입부가 공란상태로 남아있으면서 인자대기상태에 있는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체에 상기 수신된 복권발행번호를 인자하는 복권번호출력부가 연동되도록 구비되어 있으며,

상기 복권번호출력부를 통해 발행된 복권번호가 인자된 할인/사은권 및 복권형 홍보매체가 가맹사업자로부터 일반고객에게 배포되면, 일반고객은 가맹사업자 단말기 또는 임의의 네트워크 단말기를 통해 중앙사업자 서버에 접속하여 상기 복권당첨판독기를 이용하여 자신에게 배

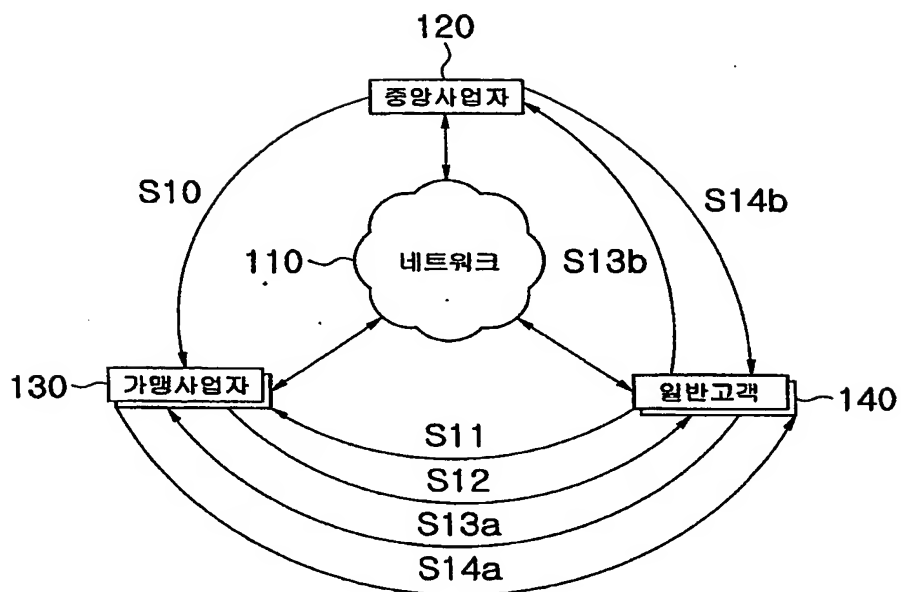
포된 복권번호의 당첨여부를 확인할 수 있도록 시스템을 구성하는 것을 특징으로 하는 할인/사은권 및 복권형 홍보매체를 통한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델 시스템.

【청구항 4】

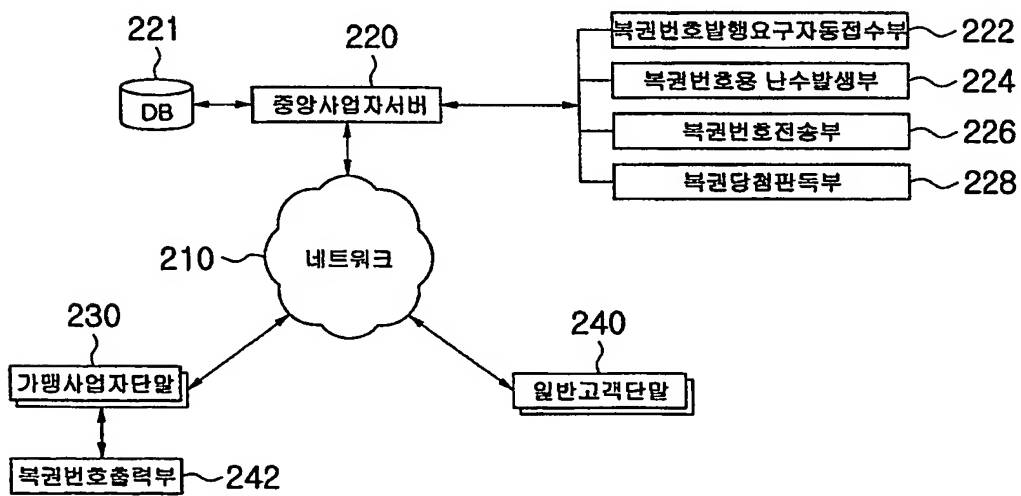
통신사업자의 중앙서버에 의해 자동제어될 수 있는 디렉토리 구조의 전화번호시스템을 구축한 후, 이용자의 통신용 단말기 내의 정보저장부에 실시간으로 전송시킨 후, 이용자가 이용하고자 하는 상품이나 서비스를 기준으로 가맹사업자의 전화번호를 디렉토리 구조로 데이터베이스화하여 저장시킨 후, 이용자가 소정 상품이나 서비스제공을 받기 위하여 이용자의 통신용 단말기내의 저장된 상기 디렉토리 구조로 저장된 데이터베이스를 검색하여 통신접속을 요청하면, 상기 통신사업자의 중앙서버에 의해 미리 저장된 가맹점업소의 통신용 단말기로 자동으로 연결되도록 함으로써, 가맹사업자별 개별홍보없이도, 가맹사업자에 대한 일괄 홍보 및 사업영위를 중앙에서 조절할 수 있는 통신망 시스템을 구축하여 수행하는 것을 특징으로 하는 통신망을 이용한 연합홍보방법 및 그 사은행사 진행방법에 관한 비즈니스모델.

【도면】

【도 1】



【도 2】



**This Page is Inserted by IFW Indexing and Scanning
Operations and is not part of the Official Record**

BEST AVAILABLE IMAGES

Defective images within this document are accurate representations of the original documents submitted by the applicant.

Defects in the images include but are not limited to the items checked:

- ☒ **BLACK BORDERS**
- ☐ **IMAGE CUT OFF AT TOP, BOTTOM OR SIDES**
- ☐ **FADED TEXT OR DRAWING**
- ☐ **BLURRED OR ILLEGIBLE TEXT OR DRAWING**
- ☐ **SKEWED/SLANTED IMAGES**
- ☐ **COLOR OR BLACK AND WHITE PHOTOGRAPHS**
- ☐ **GRAY SCALE DOCUMENTS**
- ☐ **LINES OR MARKS ON ORIGINAL DOCUMENT**
- ☐ **REFERENCE(S) OR EXHIBIT(S) SUBMITTED ARE POOR QUALITY**
- ☐ **OTHER:** _____

IMAGES ARE BEST AVAILABLE COPY.

As rescanning these documents will not correct the image problems checked, please do not report these problems to the IFW Image Problem Mailbox.